

їм конкуренції, а навпаки підтримуючи їх фінансову базу. Так, у Німеччині підтримку малого та середнього бізнесу доручено двом банкам сприяння KfW та Компенсаційному банку, які об'єдналися в «Групу KfW», урядом Франції в 1997 р. створено банк сприяння розвитку BDPME, в якому 50,5 % коштів уряду, в Іспанії — це кредитна установа ICO, яка виконує середнє та довгострокове фінансування підприємств через комерційні банки та безпосередньо підприємств, в Мексиці — банк індустріального розвитку Nacional Financiera, в Бразилії — Бразильський Національний банк розвитку, в Люксембурзі — спеціалізований банк у сфері фінансування інвестицій та експорту SNCI. Кожний з них має свої особливості, але їх об'єднує спрямованість на кредитування малого та середнього бізнесу.

З огляду на викладене ще раз хочу звернути увагу, що для сталого економічного розвитку України уряду вкрай необхідно приділити особливу увагу підтримці малого та середнього бізнесу, який створює джерело стабільного зростання за рахунок як внутрішнього виробництва, так і міцного середнього класу споживача. Всі питання підтримки та виховання цього класу лежать в площині спільних рішень законодавчої та виконавчої влади, створення умов для мікрокредитування, навчання сучасним технологіям, лібералізації та державної всілякої підтримки. Наступний рік оголошений роком мікрокредитування, тому всі гілки влади повинні віддати належне цьому класу, який у майбутньому забезпечить Україні сталий економічний розвиток.

С. П. Прасолова

Полтавський університет споживчої кооперації України

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ РЕІНЖИНІРИНГУ ПРОЦЕСУ ЦІНОУТВОРЕННЯ

Основою економічних успіхів сучасної країни є надійна макроекономічна стабільність, яка забезпечується відповідним розвитком банківської системи. Ефективне ж функціонування вітчизняної банківської системи в умовах трансформації економіки України у світовий фінансовий простір великою мірою залежить від розширення можливостей власного розвитку, перш за все, за рахунок підвищення прибутковості діяльності банків.

Це пояснюється тим, що банківський прибуток важливий для всіх учасників економічного процесу. Акціонери зацікавлені у збільшенні прибутку, оскільки він є доходом на інвестований ними капітал, і якщо рівень його буде нижчим, ніж у інших галузях, їх капіталовкладення будуть спрямовуватись у прибутковіші галузі.

Вкладники банку також зацікавлені у прибутку, важливою функцією якого є забезпечення збільшення банківських резервів на випадок непередбачуваних втрат та підвищення якості послуг і, тим самим, створення надійнішої та ефективнішої банківської системи. Як і в інших галузях, прибуток стимулює діяльність керівництва банку з розширення та удосконалення операцій, зниження витрат та підвищення якості послуг.

Позичальники опосередковано також зацікавлені в достатній прибутковості банківської діяльності, оскільки спроможність банку надавати кредити залежить від розміру та структури його капіталу, а прибуток — є основним внутрішнім джерелом власного капіталу банку. Тим самим, прибуток є запорукою надійності банківської системи, забезпечує безпеку вкладів та наявність джерел кредитування, від яких залежить ефективність розвитку економіки країни.

Але, як свідчать дані таблиці 1, рентабельність банківської системи України за останні 4 роки, у цілому, мала тенденцію до зниження. Це відбувалося, насамперед, в результаті зменшення процентної маржі та банкрутства ряду банків. У 2000 р. рентабельність банківської системи мала навіть негативні значення та була нижчою ніж промисловості, а позитивні тенденції 2001 р. були нестійкими.

Таблиця 1

**ПОКАЗНИКИ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ
БАНКІВ УКРАЇНИ ЗА 2000-2003 РОКИ [4, С. 68]**

№ п/п	Назва показника	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.
1	Рентабельність активів, %	- 0,09	1,27	1,27	1,04
2	Рентабельність капіталу, %	- 0,45	7,50	7,97	7,61
3	Чиста процентна маржа, %	6,31	6,94	6,00	5,78

Враховуючи, що розвиток економіки з часом буде коригувати процентні ставки за кредитами в сторону їх зниження, у подальшому вони будуть приносити набагато менший дохід. Крім цього, українські банки мають бути підготовленими до серйозної

конкуренції на власному полі із сильнішими іноземними банками, для яких уряд планує відкрити вітчизняний ринок [6, С. 6].

На нашу думку, нарощування активів та обсягів кредитування у цій ситуації не зможе компенсувати недостатність доходів. Це пояснюється тим, що структурні перепони, які заважають високодохідному кредитуванню, а також інтенсивна конкуренція з боку небанківських компаній обумовлюють значне збільшення витрат та зниження цін на кредити, а, отже, і зниження доходності цих операцій. Тим самим, основна проблема полягає в тому, що зниження норми прибутку та нестійке співвідношення цін та витрат разом утворюють передумови для кризи традиційних джерел доходу.

З іншого боку, банкам властиво багато конкурентних переваг, до яких можна віднести наступні: унікальні за широтою охоплення клієнтської бази мережі філій, відділень та банкоматів; високорозвинені системи обробки платежів та внутрішнього обліку; професіоналізм та сучасні технології проведення торгів на фондовому та валютному ринках тощо.

Ці переваги банки повинні максимально використовувати для того, щоб успішно конкурувати на ринку фінансових та кредитних послуг. При цьому мова йде не про мінімальне підвищення ефективності за рахунок символічного зниження витрат, а про стабільне підвищення прибутковості на основі радикальної *реорганізації банківського бізнесу, спрямованої на регулювання основних економічних показників банківської діяльності за рахунок впровадження загальнобанківських програм реінжинірингу, орієнтованих на досягнення наступних результатів:*

- досягнення нового рівня показників економічної ефективності на основі диференційованого підходу до встановлення цін та тарифів за послуги, який ґрунтується на результатах докладного аналізу суб'єктивної цінності цих послуг з точки зору різних категорій та класів клієнтів, що дозволяє збільшити непроцентний дохід без суттєвого зменшення клієнтської бази;
- значне підвищення якості обслуговування клієнтів;
- посилення корпоративної культури обслуговування, орієнтованої на збільшення обсягів надання банківських послуг;
- усунення зайвих рівнів управління з метою наближення вищого керівництва та процесу прийняття рішень до інтересів клієнтів;
- значне зростання вартості банківських акцій, обсягів власного та регулятивного капіталу, стабільна перевага над фондовими показниками аналогічних банків.

Основним етапом вказаних програм реінжинірингу банку є дослідження існуючої системи витрат та цін з метою розробки найефективніших стратегій банку.

На сьогодні найпоширенішими підходами до визначення ціни за банківські послуги у вітчизняній практиці є моделі ціноутворення на основі понесених витрат (собівартість плюс прибуток) або орієнтованих на рівень цін конкурентів. Але ці моделі мають ряд недоліків.

Ефективне використання моделі визначення цін на основі витрат потребує точного визначення обсягів загальних витрат та адекватного співвіднесення їх з конкретними клієнтами та послугами, що є досить трудомісткою і дорогою процедурою, яка для банків, на відміну від виробничих підприємств, пов'язана з багатьма неточностями та помилками. Це не означає, що в процесі встановлення ціни відсутня потреба у здійсненні відповідного обліку витрат (перш за все прямих). По суті, саме він дозволяє керівництву банку визначати рівні цін, нереальні з точки зору існуючих можливостей та конкурентної кон'юнктури. Але, незважаючи на те, що облік витрат є необхідним елементом ефективної системи ціноутворення, для встановлення оптимальних цін його недостатньо.

Встановлення цін на основі рівня цін конкурентів може дати об'єктивні переваги, особливо якщо гранична цінова межа, що підтримується провідними банками, дозволяє більшості банків зберігати прийнятну для них норму прибутку, а проникнення на ринок нових учасників утруднене. За інших умов подібна система ціноутворення характеризується двома основними недоліками:

- орієнтування на ціни провідних банків не враховує реально го обсягу витрат, які необхідно компенсувати для забезпечення ефективності діяльності;
- при встановленні споживчих цін на банківські послуги не приймається у розрахунок їх еластичність¹.

У цілому обмеженість зазначених методів ціноутворення є очевидною порівняно з підходом, який ґрунтується на визначенні суб'єктивної корисності послуги для клієнта. Основою такого підходу є перш за все клієнтська поведінка, а вже потім фактори конкуренції та собівартості. При цьому центром уваги стає еластичність споживчих цін на рівні угод, яка залежить від багатьох фінансових та психологічних факторів. Серед них найсуттєвішими

¹ Низька еластичність споживчих цін означає, що клієнти несприйнятливі щодо рівня цін і, навпаки, за високої еластичності цін клієнти миттєво реагують на найменші їх зміни.

є обсяги платежів, їх частота, комплексність послуг, структура цін, витрати на перехід до використання іншого рахунку, доступність інформації, а також імідж банку в свідомості споживачів. Результати досліджень залежності еластичності цін від названих факторів наведено у таблиці 2.

Враховуючи зазначені в таблиці 2 взаємозалежності, можна успішно змінювати структуру цін відповідно до реальної вартості банківських послуг з точки зору їх корисності для клієнтів, що, за окремими оцінками, дозволить збільшити непроцентний дохід банку не менше ніж на 15—20 % за незначного зменшення числа вкладників [2].

Досягнення зазначеного результату можливе лише на основі наступних комплексних заходів з реінжинірингу ціноутворення:

- Проведення ретельного аналізу витрат та переваг окремих операцій з тим, щоб розділити їх на складові. Наприклад, послуги

Таблиця 2

**ВПЛИВ ОКРЕМИХ ФАКТОРІВ НА ЕЛАСТИЧНІСТЬ
СПОЖИВЧИХ ЦІН НА БАНКІВСЬКІ ПОСЛУГИ**

Тип важеля	Фактор, що впливає на еластичність ціни	Еластичність споживчих цін	
		Низька	Висока
Властивість	Обсяги платежів	Незначні	Значні
Властивість	Частота здійснення платежів	Низька	Висока
Властивість	Комплексність та складність послуги	Складні «пакетні» послуги	Нескладні одиночні послуги
Властивість	Структура цін	Заплутана, з прихованими тарифами	Проста та зрозуміла
Властивість	Нестабільність витрат	Висока	Низька
Сприйняття	Доступність інформації	Недоступна і важка для розуміння	Надається за першою вимогою і проста для розуміння
Сприйняття	Імідж банку	Тільки для ВПІ-клієнтів	Для широкого кола клієнтів

банкоматів можуть бути поділені на послуги зі зняття та депонування готівки, надання інформації про залишки та рух коштів, переказ грошових коштів. Відповідно, за цими послугами може здійснюватись нарахування комісійних, які й визначають вихідний рівень доходності кожної складової операції. Отримані таким чином дані про доходи за кожною операцією, в подальшому, є обґрунтуванням для адекватного порівняння витрат та можливої прибутковості окремих банківських операцій.

- *Аналіз витрат окремих операцій повинен бути орієнтованим на визначення клієнтів, взаємовідносини з якими пов'язані або з найбільшими витратами, або з найбільшими прибутками.* При цьому аналізовані доходи окремих сегментів споживчого ринку порівнюються з обсягом операцій та рівнем витрат на їх обслуговування. Результати подібного аналізу дозволяють визначати як складові витрат та доходів від надання окремих банківських послуг, так і оцінювати пристосованість цих послуг до потреб клієнтів.

- *Виявлення банківських послуг, цінність яких для клієнтів перевищує встановлені на них ціни шляхом порівняння цін на послуги даного банку, з цінами на аналогічні послуги основних конкурентів, що дозволяє визначити суб'єктивну цінність послуг з точки зору клієнтів для кожної операції окремо на основі:*

- оцінки міри важливості як окремих банківських операцій, так і її складових з точки зору потреб споживачів (наприклад, найбільше значення клієнти надають зручності розташування банкоматів та цілодобовий доступ до них);

- порівняння спроможність банку задовольняти зазначені потреби клієнтів з аналогічним потенціалом його основних конкурентів;

- дослідження кожної банківської операції на відповідність між ціною на неї та суб'єктивною оцінкою її вартості споживачами.

Таким чином визначаються можливості для такої переоцінки окремих операцій та їх складових, яка дозволить підвищити прибутковість цих операцій.

- *Дослідження сегментів ринку, які в різні періоди часу належали банку та успішні зміни в ціновій політиці, які мали місце в минулому, що дозволяє дати адекватну оцінку міри успішності напрямків діяльності банку та окремих операцій, а також відстежувати позитивні та негативні тенденції. Крім того, результати подібних досліджень дозволяють робити висновок про доцільність та життєздатність різних варіантів зміни ціни.*

- *Аналіз чутливості споживчих цін з метою виявлення випадків відтоку клієнтів та скорочення їх рахунків, які мали місце в минулому.* При цьому розглядається величина цінових змін за кожною операцією, реакція конкурентів, кількість втрачених рахунків та обсяг недоотриманого доходу за останні два-три роки. В більшості випадків подібна інформація підтверджує те, що зростання цін у межах 20 % призводить до зменшення доходів внаслідок втрати клієнтів у межах 1 % [2]. На той час як звільнення клієнтів від сплати комісійних та надання знижок може призвести до втрати значної частки прибутку.

- *Встановлювати ціни на банківські кредити з урахуванням ризику їх неповернення, оцінка якого ґрунтується на аналізі історичних даних про збитки банку від неповернення кредитів.* При цьому ціни визначаються на основі оцінки ймовірності списання безнадійних позик у майбутньому. Відповідно, чим нижчий середній рівень кредитних втрат банку та величина його середньорічних коливань, тим менш ризикована його клієнтська база, ймовірність їх неплатоспроможності, що і дозволяє знижувати вартість кредитів.

- *Оскільки відносна еластичність споживчих цін на кредити та депозити, їх конкурентна динаміка мають географічні відмінності та особливості, їх необхідно враховувати при диференціації цін у різних регіонах України.* Ціни, що встановлюються банком за кожну операцію, необхідно порівнювати з цінами конкурентів на кожному місцевому ринку, що дозволяє визначити поточний стан банку на шкалі конкурентних цін та виявити можливості для наближення до цінових лідерів. Крім того, великі міжрегіональні банки можуть користуватися перевагами локальних ринків окремих регіонів, що також є додатковим джерелом прибутку.

У цілому, як свідчить досвід зарубіжних банків, реалізація подібної програми реорганізації ціноутворення дозволяє суттєво підвищити ефективність банківського бізнесу та довести, що успішна діяльність банків України в новому тисячолітті — реальна перспектива.

Література

1. Банковский портфель — 2. / отв. Ред. Коробов Ю. И., Рубин Ю. Б., Солдаткин В. И. — М.: «СОМИНТЭК», 1994. — С. 293 — 302.

2. Berger, Allen and Timothy Hanna. The Price-Concentration Relationship in Banking // Review of Economics and Statistics. — 1989. — № 71.
3. Нотатки з Ялтинської міжбанківської конференції // Вісник Національного банку України. — 2004. — № 6. — С. 12—20.
4. Основні показники діяльності банків України на 1 червня 2004 року // Вісник Національного банку України. — 2004. — № 7. — С. 68.
5. Роуз Питер С. Банковский менеджмент. Пер. с англ. со 2-го изд. — М.: «Дело Лтд», 1995. — С. 128 — 141; С. 229—243.
6. Тігішко С. Напрями розвитку банківської системи України: проблеми вибору і впровадження // Вісник Національного банку України. — 2004. — № 6. — С. 5—7.

С. Ю. Михайличенко

Національний банк України, м. Київ,

ВАЛЮТНО-КУРСОВА ПОЛІТИКА В СИСТЕМІ МОНЕТАРНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Основною метою монетарного регулювання економіки, яке здійснюють центральні банки різних країн, у більшості випадків є підтримання цінової стабільності та стабільності національних грошових одиниць. Крім цього, певна кількість центральних банків має на меті сприяння економічному зростанню та зайнятості, а також досягнення деяких інших цілей. Підходи, тактика та стратегія досягнення вказаних цілей відрізняються залежно від рівня розвитку економіки країни, її структури, стадії економічного циклу, а також багатьох інших внутрішніх та зовнішніх чинників. Однак, досить поширена думка, що, незважаючи на різні підходи, стратегії та тактики щодо здійснення монетарного регулювання, основними інструментами для його реалізації є наступні: облікова ставка, резервні вимоги та операції центрального банку з комерційними на відкритому ринку щодо купівлі-продажу національної валюти. Об'єднує вказані інструменти те, що основними наслідками їх застосування є регулювання пропозиції, тобто обсягу платіжних засобів в національній грошовій одиниці, які обертаються в економіці.

Вказаний набір інструментів не включає операції, які прийнято відносити до операцій валютно-курсової політики, зокрема купівлю-продаж іноземної валюти за національну, встановлення режиму та регулювання обмінного курсу, управління золотова-